



Diplomado Integral en Neuropedagogía.

Neurociencia Educativa al
servicio de la formación humana



• Desarrollo de las competencias del líder educativo del siglo XXI para guiar ambientes socioemocionales

• EL LÍDER RESONANTE

- *es un buen comunicador
- *es asertivo
- *sabe escuchar
- *se auto lidera
- *genera un ambiente expansivo
- *es empático
- *es “jardinero”
- *es flexible
- *es estratégico



*educa para tod@s

* ES APASIONADO

El

LÍDER es

aquél/aquella

persona que...



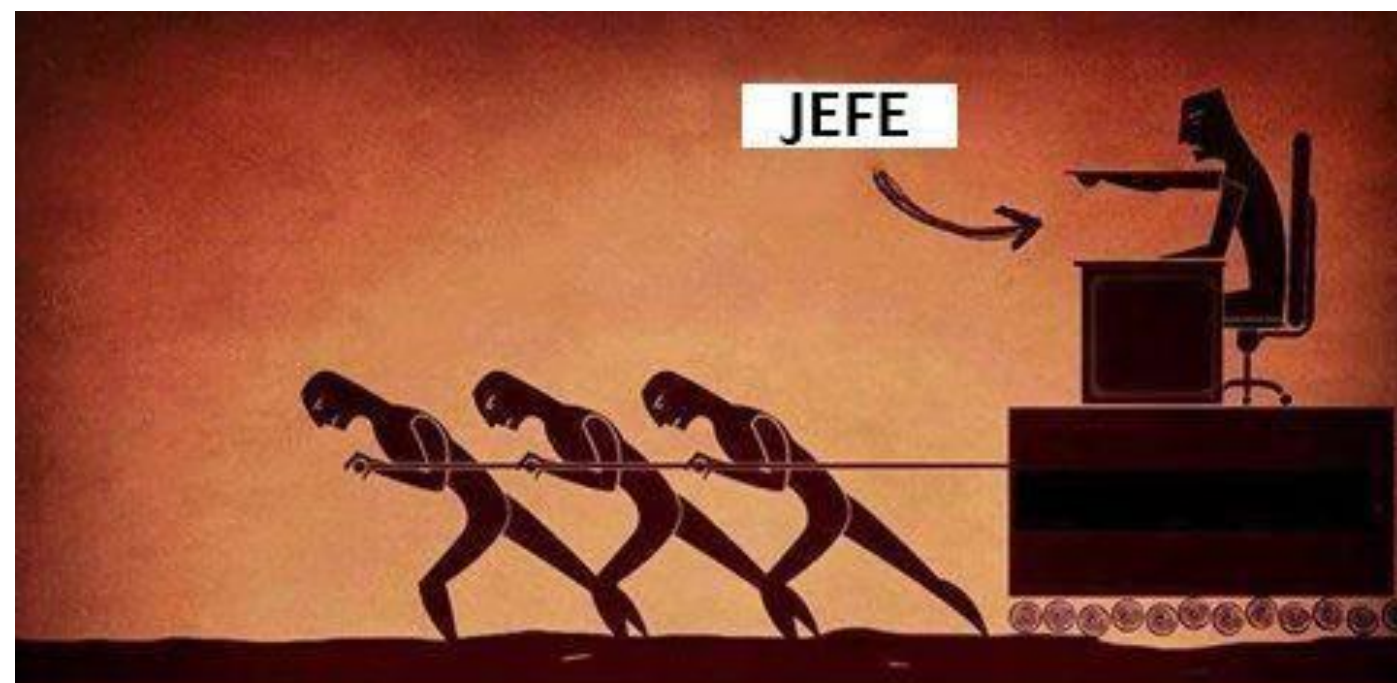
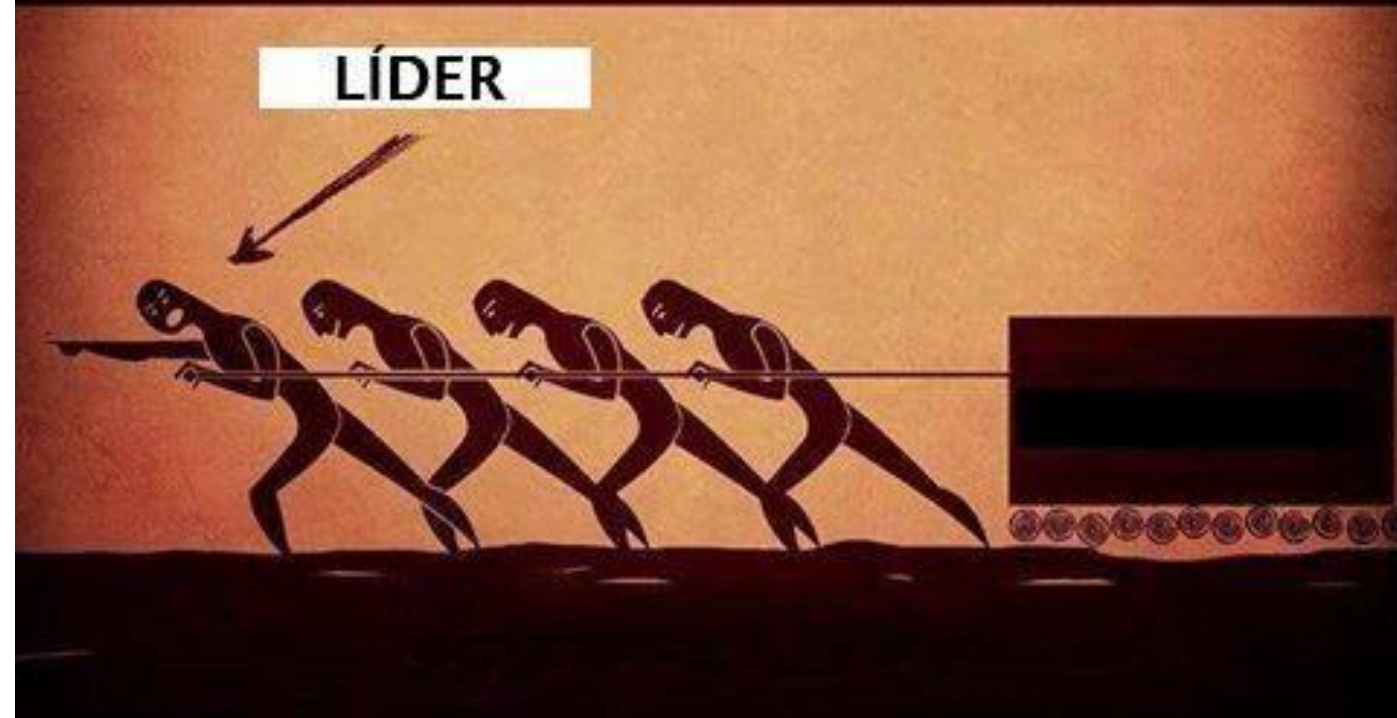
**determina el
clima
emocional
del
equipo.**



Los líderes pueden orientar las emociones en una dirección positiva o negativa:

- Cuando las emociones se orientan en una dirección positiva el funcionamiento del equipo alcanza cotas muy elevadas. En estas situaciones se produce “resonancia” movilizando lo mejor de las personas.

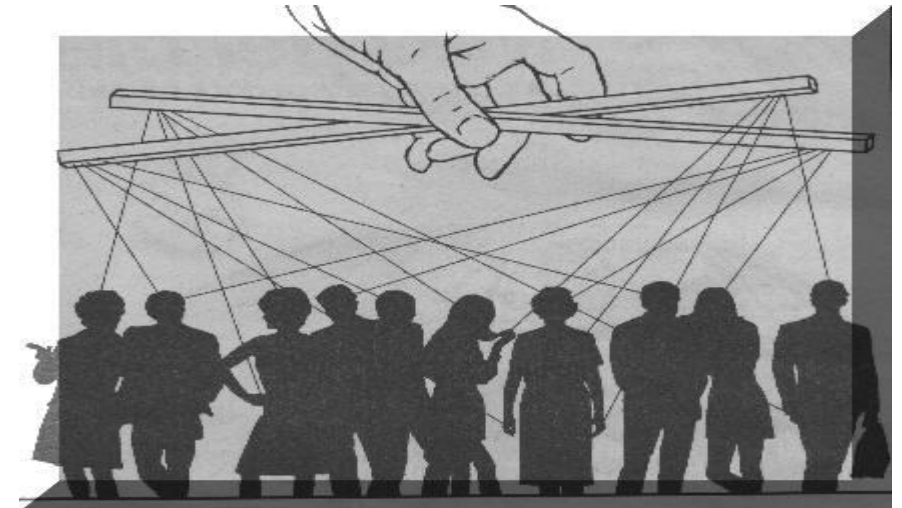




INFLUENCIA: Capacidad para liderar a los demás hacia el logro de SUS objetivos o de los objetivos EN COMÚN



MANIPULACIÓN:
Capacidad para liderar a los demás hacia el logro de MIS objetivos



¿CÓMO INFLUENCIAMOS?

A través del Lenguaje Verbal y/o No Verbal

Para INFLUENCIAR es imprescindible lograr
COMUNICARSE EFECTIVAMENTE.

TODOS COMPORTAMIENTOS SON COMUNICACIÓN



LOS BUENOS MAESTROS SON:



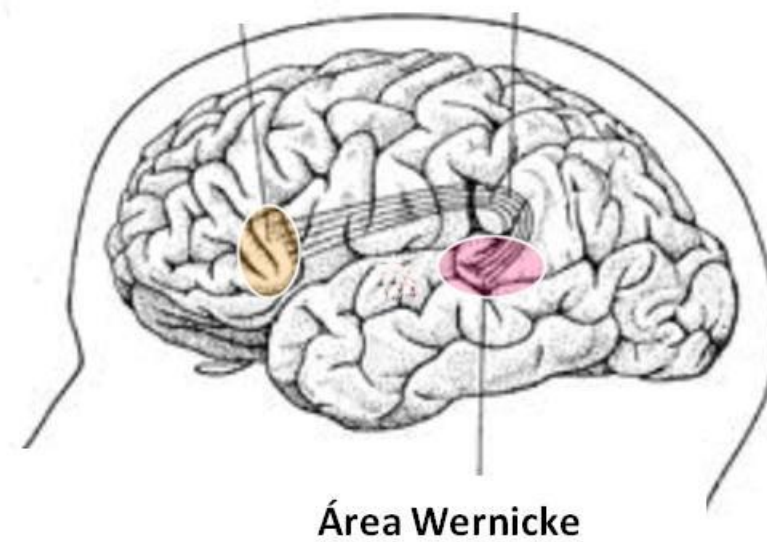
**Buenos
comunicadores**

LATERALIZACIÓN- PREDOMINANCIA FUNCIONAL HEMISFÉRICA

GRADO EN QUE CADA
HEMISFERIO ESTÁ
ESPECIALIZADO EN PROCESAR
TAREAS ESPECÍFICAS



Área Broca Fascículo arqueado



Área Wernicke

ÁREAS DEL LENGUAJE VERBAL: HEMISFERIO IZQUIERDO



PALABRAS, PALABRAS, PALABRAS...

DATOS EMPIRICOS
FRÍOS
ESTADÍSTICAS. PAPERS
INVESTIGACIONES
CIENTÍFICAS
CREER



DATOS EMOCIONALES
CÁLIDOS
ANÉCDOTAS,
HISTORIAS.
IMÁGENES
SENTIR

Según ciertas estadísticas, el 75 % de las personas padece glosophobia- miedo y ansiedad de hablar en público”.

Según Mark Twain “hay dos tipos de oradores: los que están nerviosos y los que mienten.”



NO aceptamos
personas con
actitudes
negativas



SÓLO aceptamos
personas con
actitudes positivas



FÓRMULA: C x 3

* CLARA

* CONCISA

* COHERENTE

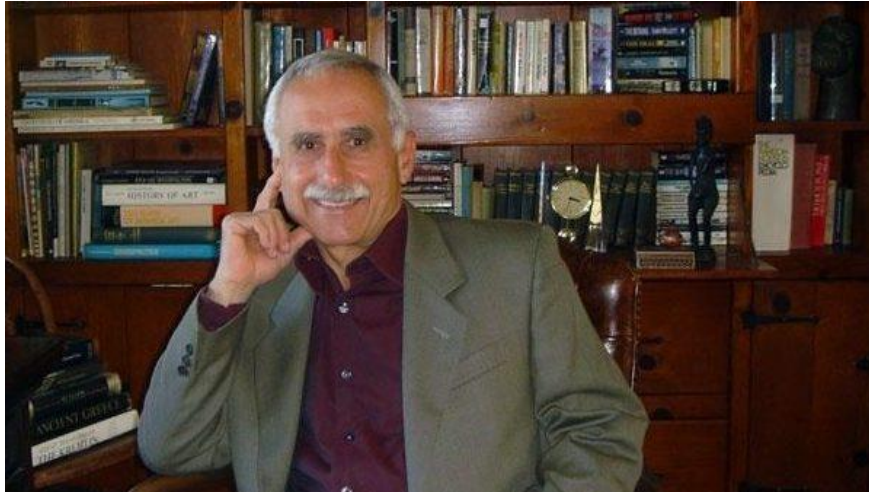
- **“Si no puedes SINTETIZAR tu idea en 10 palabras no tienes idea.”**

Seth Godin-

- **La simplicidad es la mayor de las sofisticaciones.**

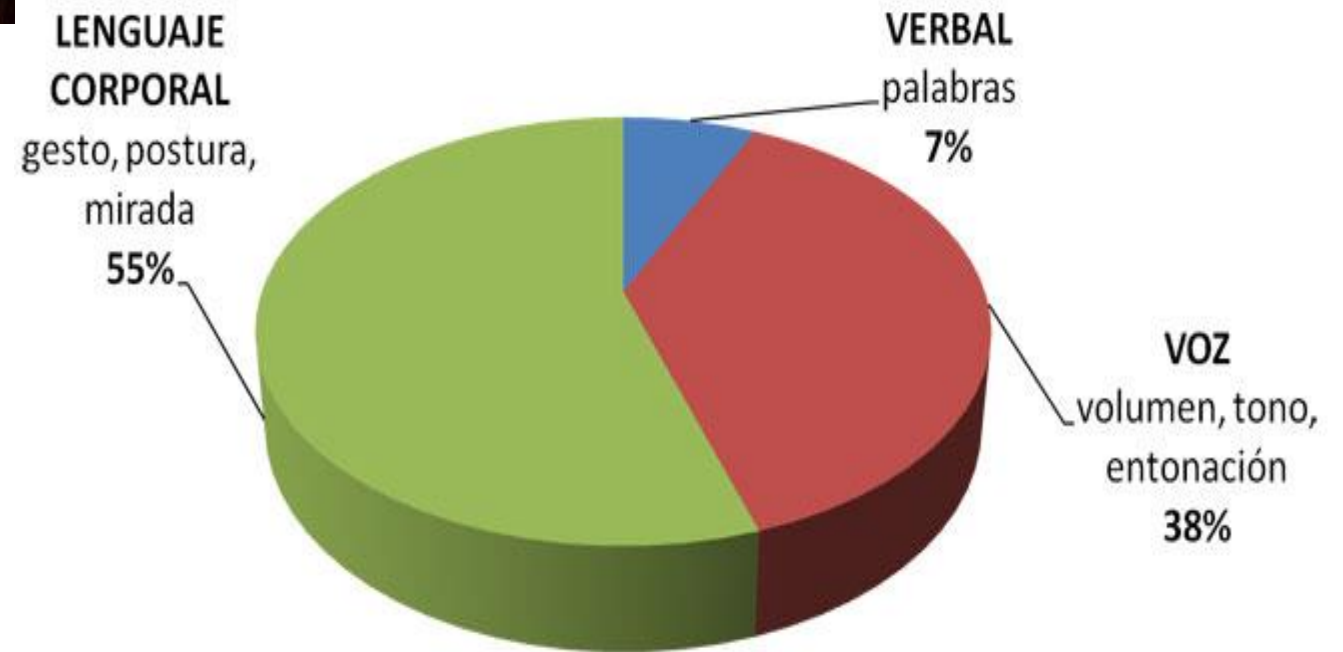
Leonardo da Vinci-

ALBERT MEHRABIAN- REGLA: 55-38-7

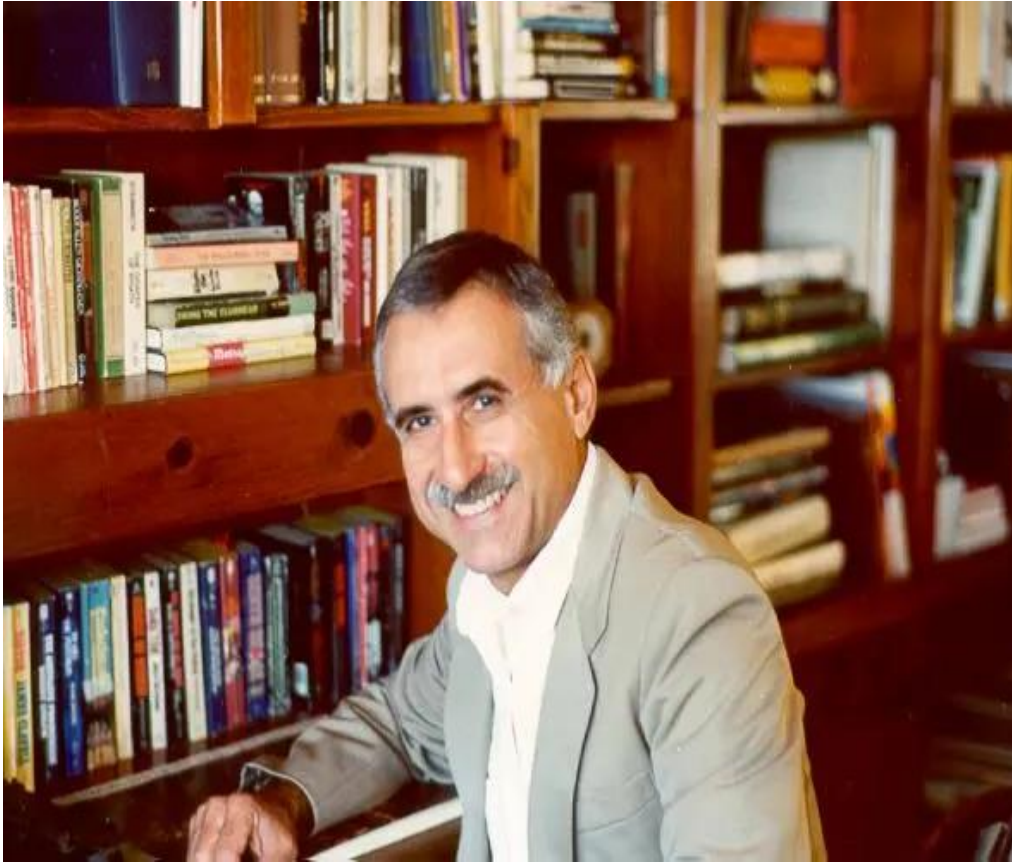


Nació en 1939 en el seno de una familia armenia que vivía en Irán. Es profesor emérito de psicología en la Universidad de California, Los Ángeles. Aunque originalmente se formó como ingeniero, es más conocido por sus publicaciones sobre la importancia relativa de los mensajes verbales y no verbales.

**CARGA
EMOCIONAL
DEL
MENSAJE**



LEY DE MEHRABIAN



CARGA EMOCIONAL

De lo **que** decimos 7%

De **cómo** lo decimos 93%

SÓLO APLICABLE A
COMUNICACIONES DE
SENTIMIENTOS Y
ACTITUDES

55% lenguaje corporal
38% Prosodia

EL PODER DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL AULA



PROSODIA/PARALINGUISTICO

+

LENGUAJE CORPORAL

CARGA EMOCIONAL DEL

LENGUAJE VERBAL



PROXÉMICO

Espacio
Disposición
Distancias



PARALINGÜÍSTICO

Tono
Volumen
Ritmo
Velocidad



KINÉSICO

Gestos
Posturas
Expresión facial
Mirada



DIACRÍTICO

Los símbolos



CRONÉMICO

El tiempo

SISTEMAS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

- El movimiento a lo largo del espacio disponible acompañará la dinámica de tu clase.



**EVITA
CAMINAR EN
MOMENTOS
POTENTES**

TU CARA NO MIENTE-
PARA SER CONFIABLE TUS GESTOS DEBEN TENER
COHERENCIA CON TUS PALABRAS

"¿Cómo estás?"

Derrotado. Cansado. A punto de explotar. Al
borde de las lágrimas. Solo. Inútil. Despistado.
Confundido. Traicionado. Deprimido. Ansioso.
Frágil. Colapsado. Rechazado. Triste.
Cansado. Vacío. A punto de morir.
Afligido. Aplastado. Fatigado. Agotado.
Destrozado. Roto. Exhausto. Harto. Abandonado.
Decaído. Desanimado. Humillado. Débil.
Distante. Al borde del colapso.

Bien.

Sistema cronémico

- Duración de los signos con los que nos comunicamos: la mayor o menor duración de un saludo o despedida; de un abrazo, del estrechamiento de mano, de un beso. Esta mayor o menor duración refuerza el significado o bien, puede matizar o cambiar su sentido.

Uso de las Pausas

Las pausas y los silencios son elementos constitutivos del ritmo en el lenguaje oral.

Intercala pausas en tus presentaciones



PAUSAS DE:

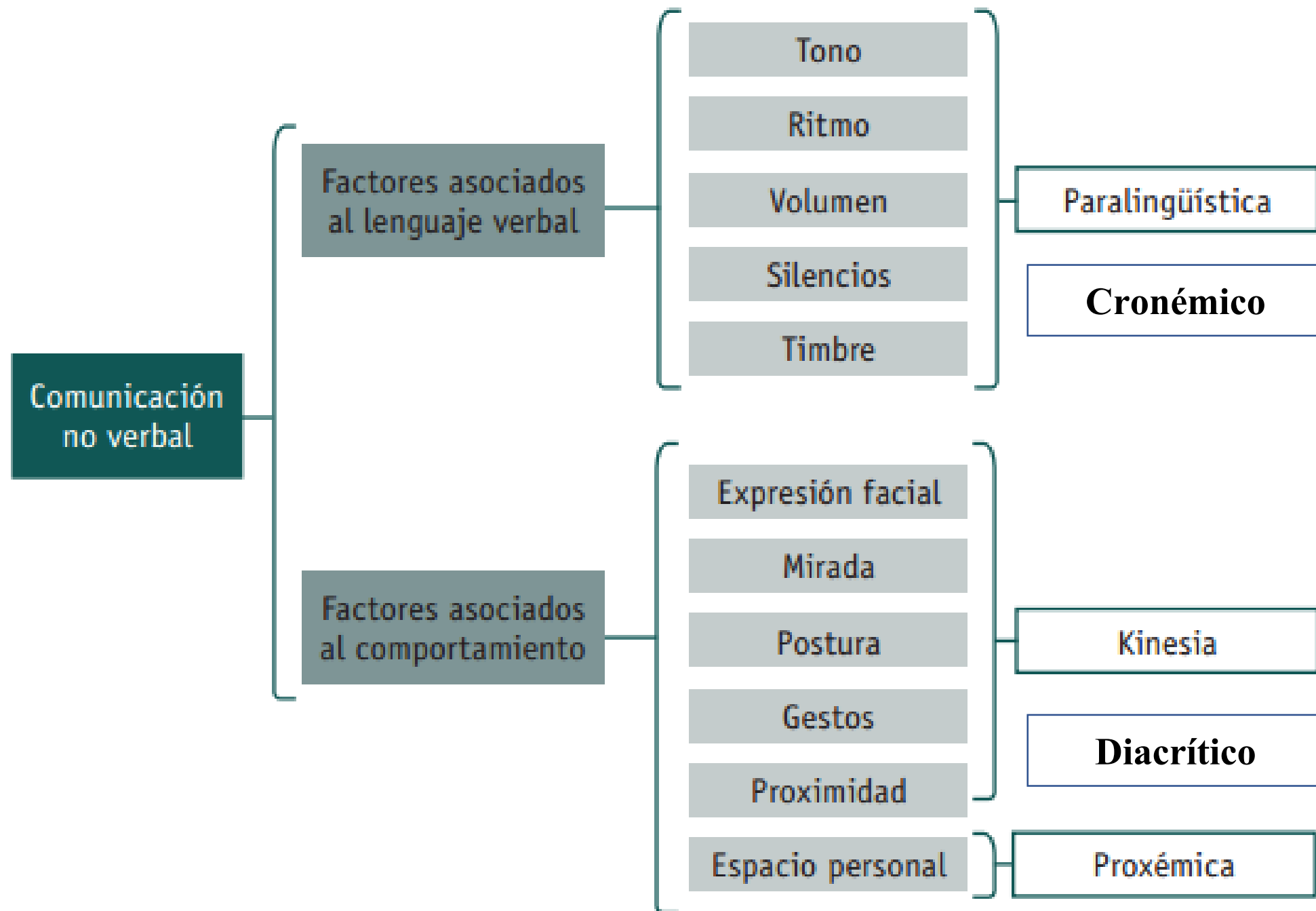
- *Transición
- *Impacto
- *Ocasión
- *Invitación

Sistema kinésico

- Manos visibles y sin entrelazar









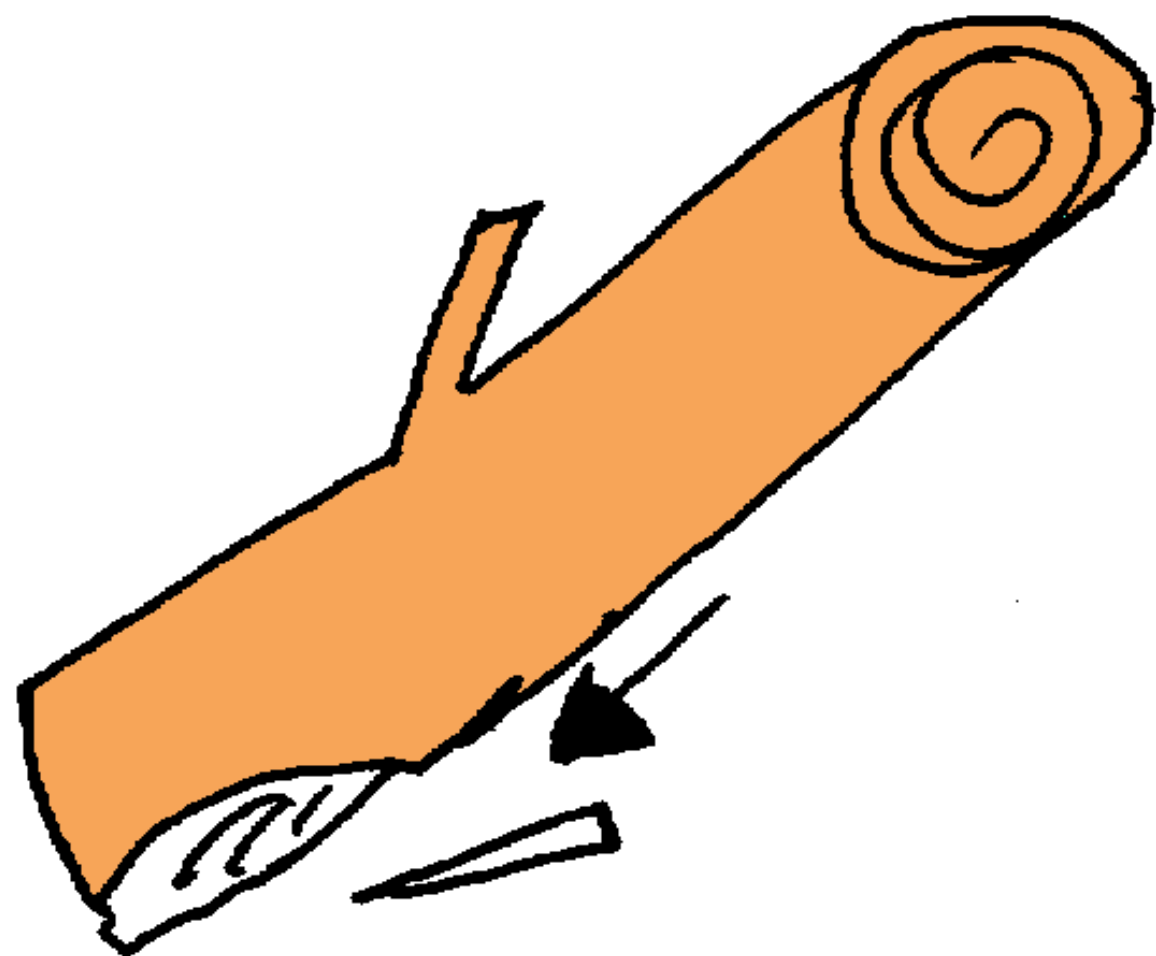


Recreo Cerebral











GUSTOS

**AXIOMAS DE LA
COMUNICACIÓN**

Psicología de la comunicación



**AXIOMAS DE LA
COMUNICACIÓN**

Psicología de la comunicación

1 ES
IMPOSIBLE
NO
COMUNICAR

2 CUANDO
NOS
COMUNICAMOS
NOS
RELACIONAMOS

3
TODO DEPENDE DE LA
PUNTUACIÓN HECHOS

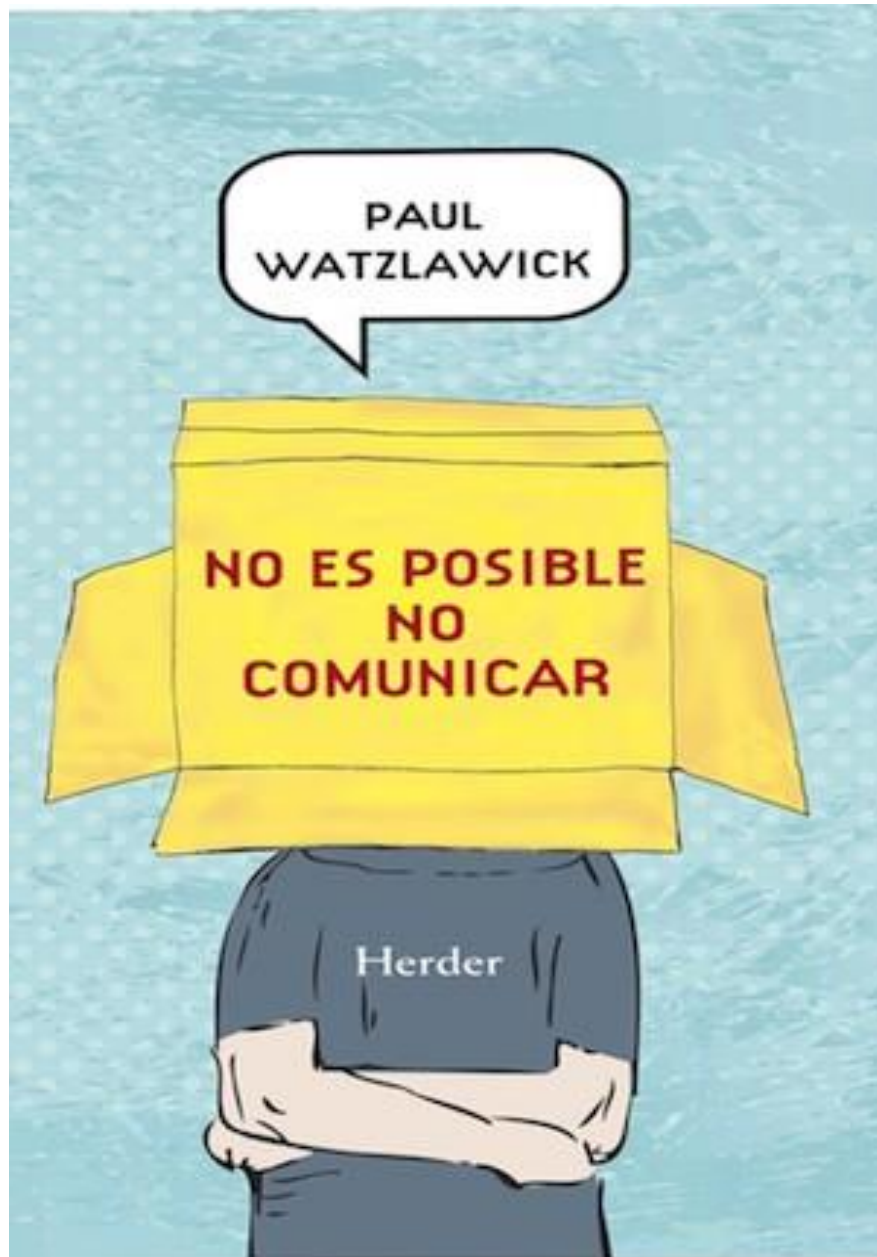
4 EXISTE UN
CONTENIDO
DIGITAL
Y UNO
ANALÓGICO

5
PUEDE HABER
SIMETRÍA O
COMPLEMENTA
RIEDAD

LOS CINCO AXIOMAS

DE LA COMUNICACIÓN
DE PAUL WATZLAWICK

Watzlawick fue un psicólogo y teórico de la comunicación austríaco, que definió cinco axiomas básicos como base de su trabajo.



2- Toda comunicación tiene un nivel de contexto y un nivel relacional

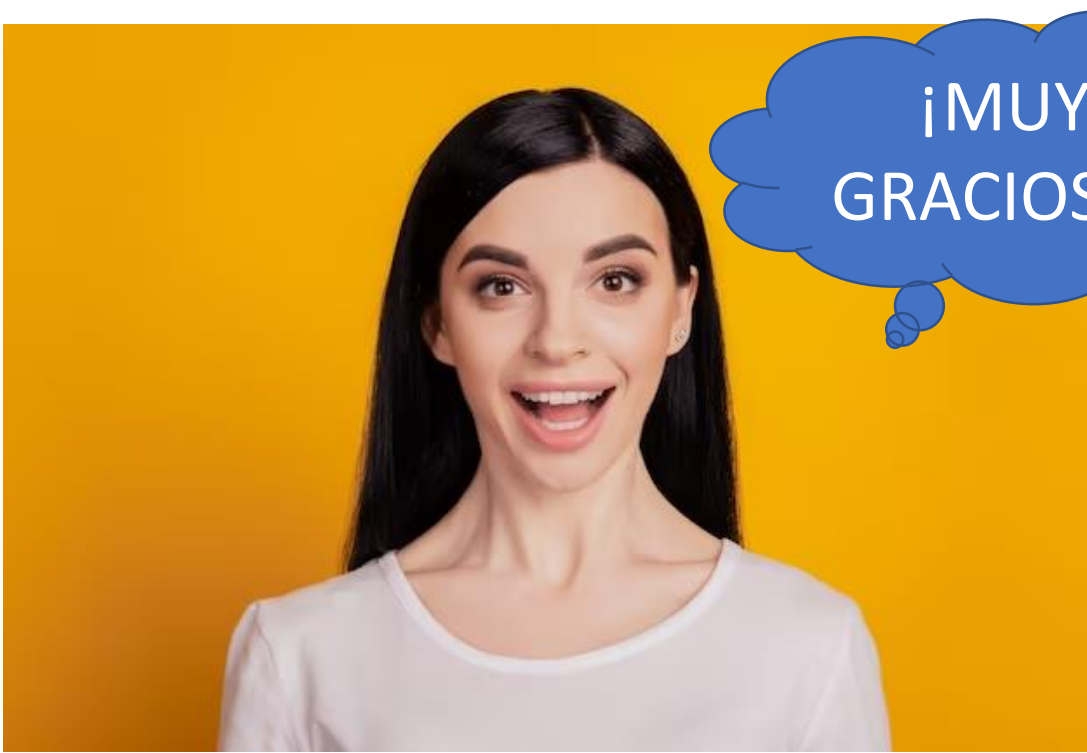
CONTEXTO

Toda comunicación tiene contenido, el cual puede variar según **el contexto**

RELACIONAL

El mensaje transmitido va a ser interpretado por el oyente o el receptor en función a **la relación** que mantenga con el emisor

El contexto y la relación son elementos metacomunicativos, ya que dirigen la manera en que el contenido va a ser interpretado.



Las palabras que eliges, ¿son adecuadas para el contexto y las personas presentes?

¿Eres consciente del aspecto relacional de sus comunicaciones?

¿Estás seguro de que las palabras que utilizas no se salen del nivel de comunicación que tienes con tu interlocutor?

3- La comunicación humana no se puede comprender en términos de causa- efecto-PUNTUACIÓN DE LA SECUENCIA DE HECHOS

- La respuesta de un interlocutor quizá no tiene que ver con el último mensaje del emisor, sino con un mensaje anterior.
- O sea, la relación de comunicación entre dos personas no es una relación de causa-efecto

4- Al comunicarnos, utilizamos y tenemos en cuenta tanto la comunicación digital (verbal) como la analógica (no verbal)



5- Las interacciones pueden ser simétricas o complementarias





*Lo más importante en la comunicación es
escuchar lo que no se dice.*

-Peter Drucker

Lenguaje no verbal



≠

Disemia:
Inhabilidad para
interpretar
señales
emocionales

(HEMISFERIO DERECHO)

Alexitimia:

Inhabilidad para
expresar
sentimientos

(HEMISFERIO IZQUIERDO)

SE
COMPLEMENTAN

El líder asertivo

ASERTIVIDAD

Capacidad de expresar los sentimientos, ideas y opiniones, de manera libre, clara y sencilla, comunicándolos en forma verbal y no verbal en el momento justo y a la persona indicada.



LA COMUNICACIÓN ASERTIVA



- expresar nuestros deseos en forma amable, franca, abierta, expresando nuestros derechos y **respetando los sentimientos de los demás.**
- decir que NO. Poner nuestros límites sin culpa y poder negociar con facilidad.
- hacer y recibir halagos. hacer y recibir críticas constructivas.

LA COMUNICACIÓN ASERTIVA



Conducta verbal: Deseo...; Opino que...; Siento que...¿Qué piensas?...¿Cómo podemos resolver esto?; ¿Qué te parece si....?

Conducta no verbal: postura relajada; expresión franca y abierta del cuerpo; cabeza alta y contacto visual; movimientos de cabeza y cuerpo orientados hacia su interlocutor; tono de voz firme.

- **Emocionalidad:** segura; satisfecha; relajada; autocontrolada.
- **Resultados:** flexibilidad, humildad, aprendizaje

Estilos de Comunicación

- **Pasivo**

“Lo que tu digas, como quieras”

- **Agresivo**

“No me importa lo que pienses, esto es lo que se va a hacer.”

- **Asertivo**

“Esa es mi opinión, así es como me siento. Considero que así es. ¿Qué piensas tú?”

- *Pide disculpas frecuentemente.

- Experimenta sentimientos de culpa

- * Es Sarcástico

- *Siente que lo que piensa es un hecho

- * Se inhibe ante la crítica

- * Dice siempre SI

- * La culpa es siempre del otro

- * Desea evitar conflictos

- * Está siempre a la defensiva

TÉCNICA

OSNP



sentí







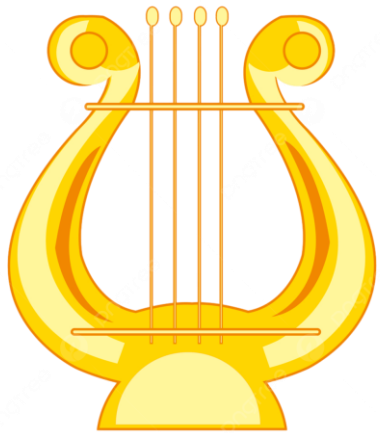
Recreo Cerebral

LA ORQUESTA ESCONDIDA

- 1- Esta copia no quedó clara.
- 2- Vamos a tener que citar a Pedro.
- 3- Noté que habías cambiado las plantas de tu balcón.
- 4- Le recomendaron no salir a la calle porque estaba con gripe.
- 5- Voy a comprar pantuflas en la tienda de la esquina.
- 6- El robo estaba planeado con un año de anticipación.
- 7- Tomás vio lindos paisajes en México.
- 8- Con trabajo pude terminar lo que me encomendaron.
- 9- Marta lució un vestido de sarga italiana.
- 10- Nicanor ganó la medalla.

LA ORQUESTA ESCONDIDA

- 1- Esta **copia** **no** quedó clara.
- 2- Vamos a tener que **citar** **a** Pedro.
- 3- Noté que habías cambiado las plantas de **tu** **balcón**.
- 4- Le recomendaron no **salir** **a** la calle porque estaba con gripe.
- 5- Voy a comprar **pantuflas** en la tienda de la esquina.
- 6- El **robo** **estaba** planeado con un año de anticipación.
- 7- Tomás **vio** **lindos** paisajes en México.
- 8- **Con** **trabajo** pude terminar lo que me encomendaron.
- 9- Marta lució un vestido de sarga **italiana**.
- 10- Nicanor **ganó** la medalla.



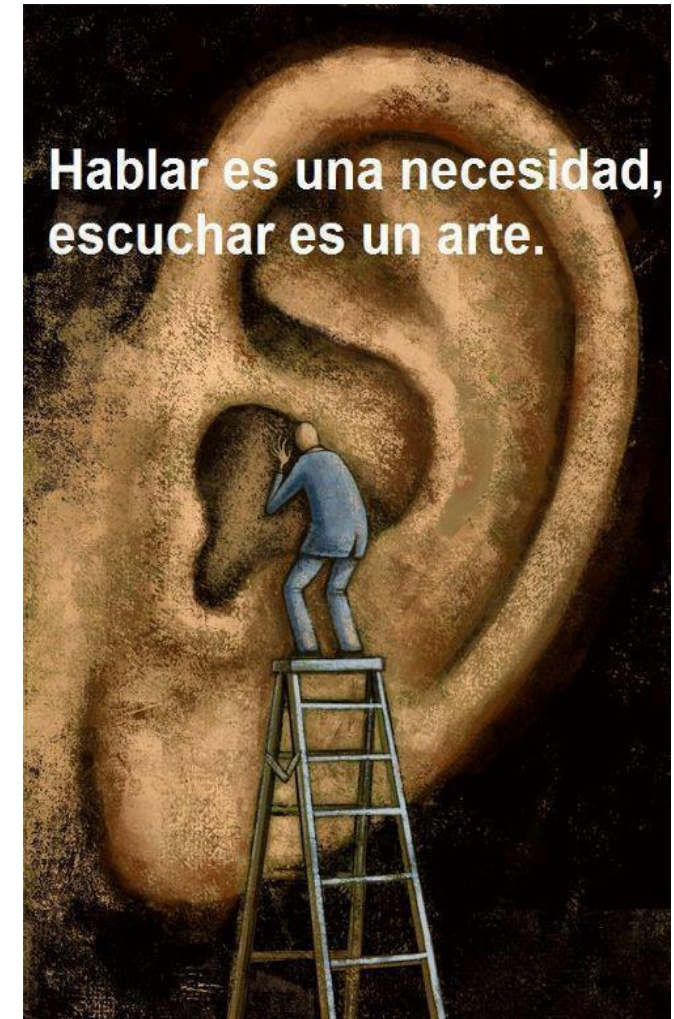


EL LIDER QUE NO SEPA ESCUCHAR, PRONTO
TENDRA COLABORADORES QUE NO
TENGAN NADA QUE DECIR

EL LIDERAZGO SE TRATA DE RELACION,
NO DE POSICION.

ESCUCHA ASERTIVA

Escuchamos
asertivamente cuando
estamos atentos a todo
el proceso de
comunicación, lenguaje
verbal y no verbal



Zenón: “La naturaleza nos ha dado dos oídos, dos ojos y una lengua para que podamos oír y ver, más que hablar

- La audición se realiza a través del oído. (lóbulo temporal área primaria)
- El escuchar implica un proceso intelectual y emocional. (percibir- lóbulo temporal- área secundaria)

Para el EMISOR su mensaje tiene un SIGNIFICADO.

El RECEPTOR, al interpretarlo, le da un SENTIDO.

El objeto del escuchar es discernir el significado del mensaje del emisor, o sea tratar de hacer coincidir el SIGNIFICADO y el SENTIDO

Por eso es necesario – establecer RAPPORT

- EMPATIZAR



ESCUCHA EMPÁTICA: escucho poniéndome en el lugar del interlocutor. Se escucha con la intención de interpretar los sentimientos del interlocutor

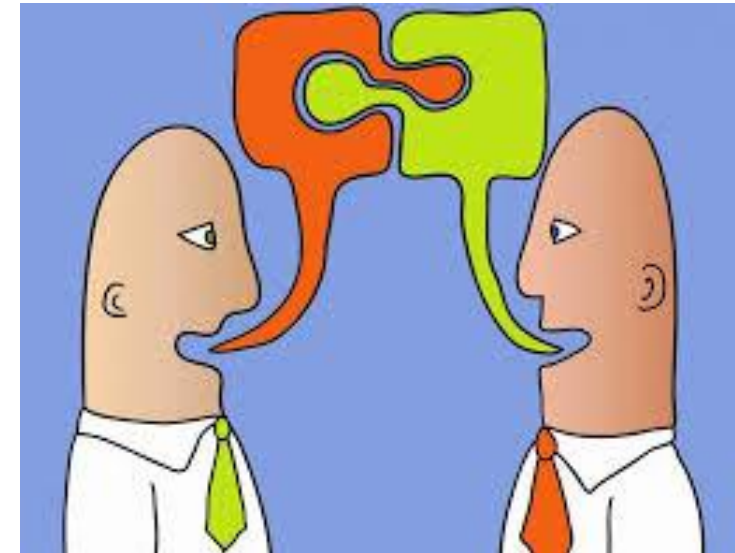
ESCUCHA ACTIVA: Me esfuerzo para obtener la totalidad del mensaje en sus formas verbales y no verbales. Me interesa demostrarle a mi interlocutor que interpreto su mensaje. Me focalizo en el otro

ESCUCHA ATENTA: Escucho para obtener información. Me focalizo en mí.

ESCUCHA SELECTIVA/AUTOCONFIRMANTE: Escucho sólo lo que me conviene o interesa

ESCUCHA REACTIVA/DEFENSIVA: Se escucha pensando en lo que se va a responder

ESCUCHA PASIVA/OIR: proceso biológico e involuntario



**EL LÍDER ASERTIVO ES
EL LÍDER QUE SE
AUTOLIDERA**



**NEUROPLASTICIDAD
AUTODIRIGIDA**

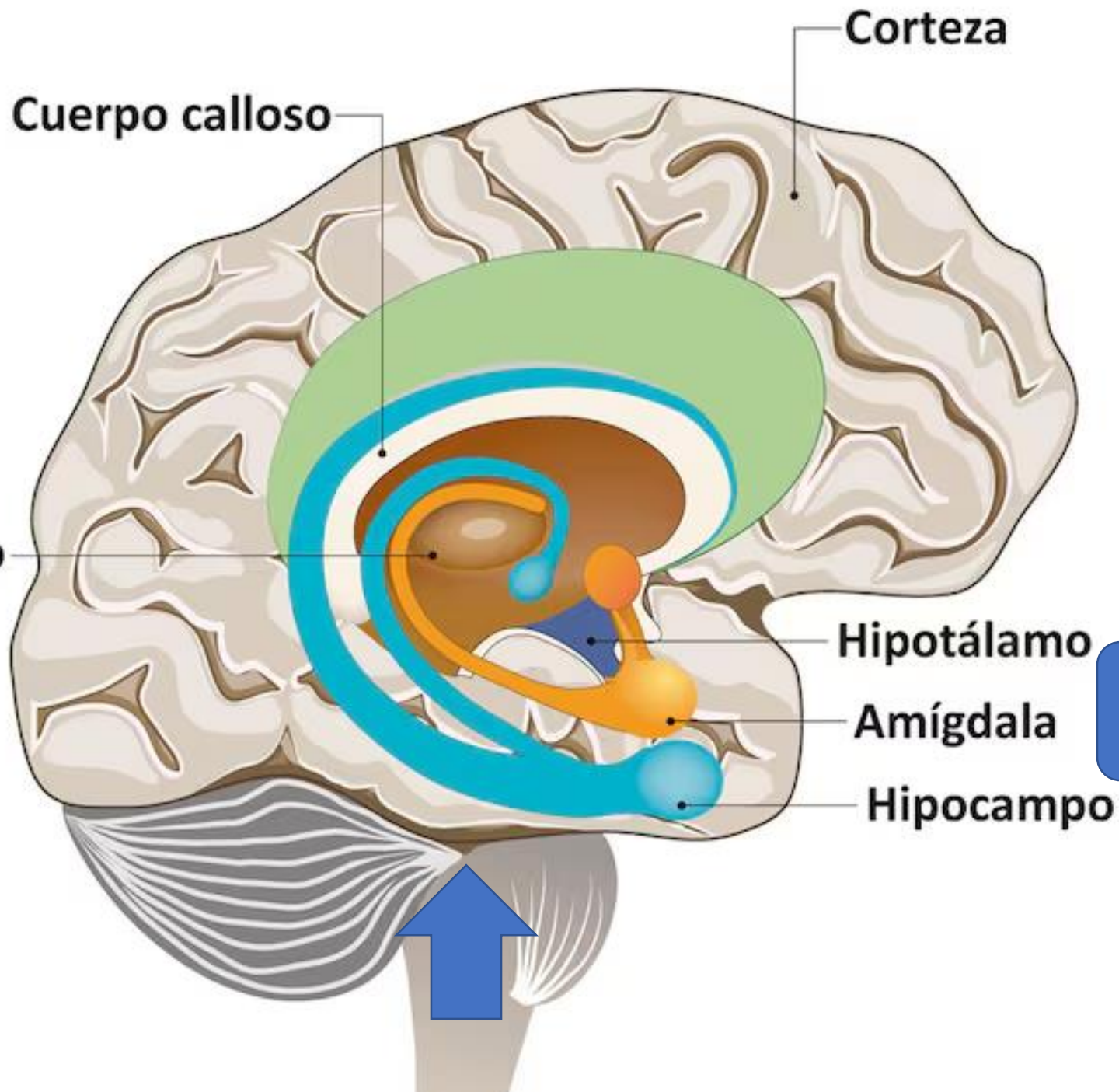


**¿CÓMO PODEMOS REACCIONAR FRENTE A UNA DEVOLUCIÓN/
COMENTARIO O CONDUCTA QUE NOS RESULTA AGRESIVA O AMENAZANTE ?**

1- ACTITUD DE LUCHA DEFENSIVA. (AGRESIVA) RACIONALIZACIONES.

**2- ACTITUD DE LUCHA OFENSIVA.
POSTURA DE SUPERIORIDAD**

**3- ACTITUD DE HUIDA (PASIVA)
SUMISIÓN- APARENTE INDIFERENCIA- VICTIMIZACIÓN**



Corteza

Cuerpo calloso

Tálamo

Estructura cerebral que recibe y "reparte" información sensorial

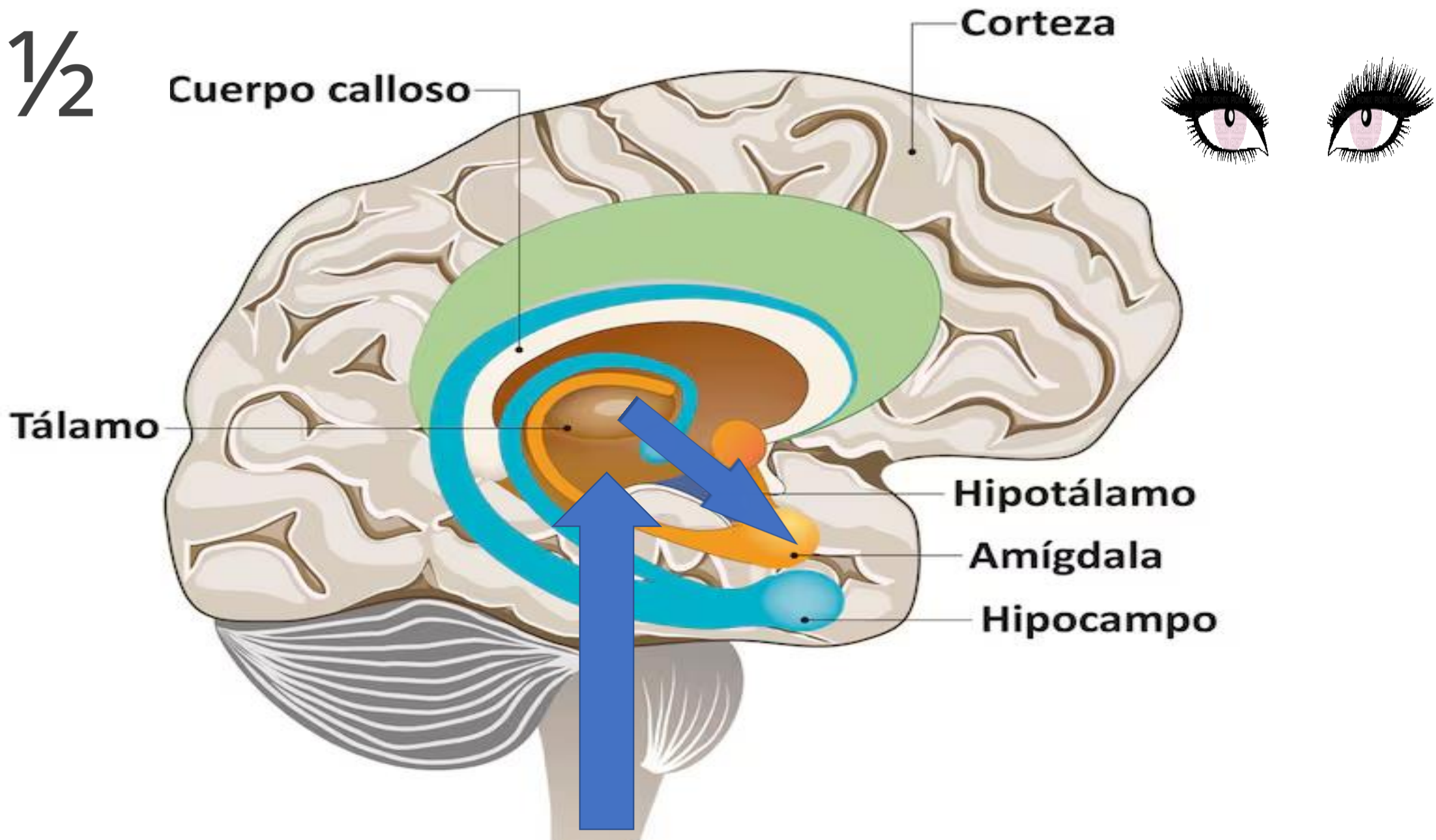
Hipotálamo

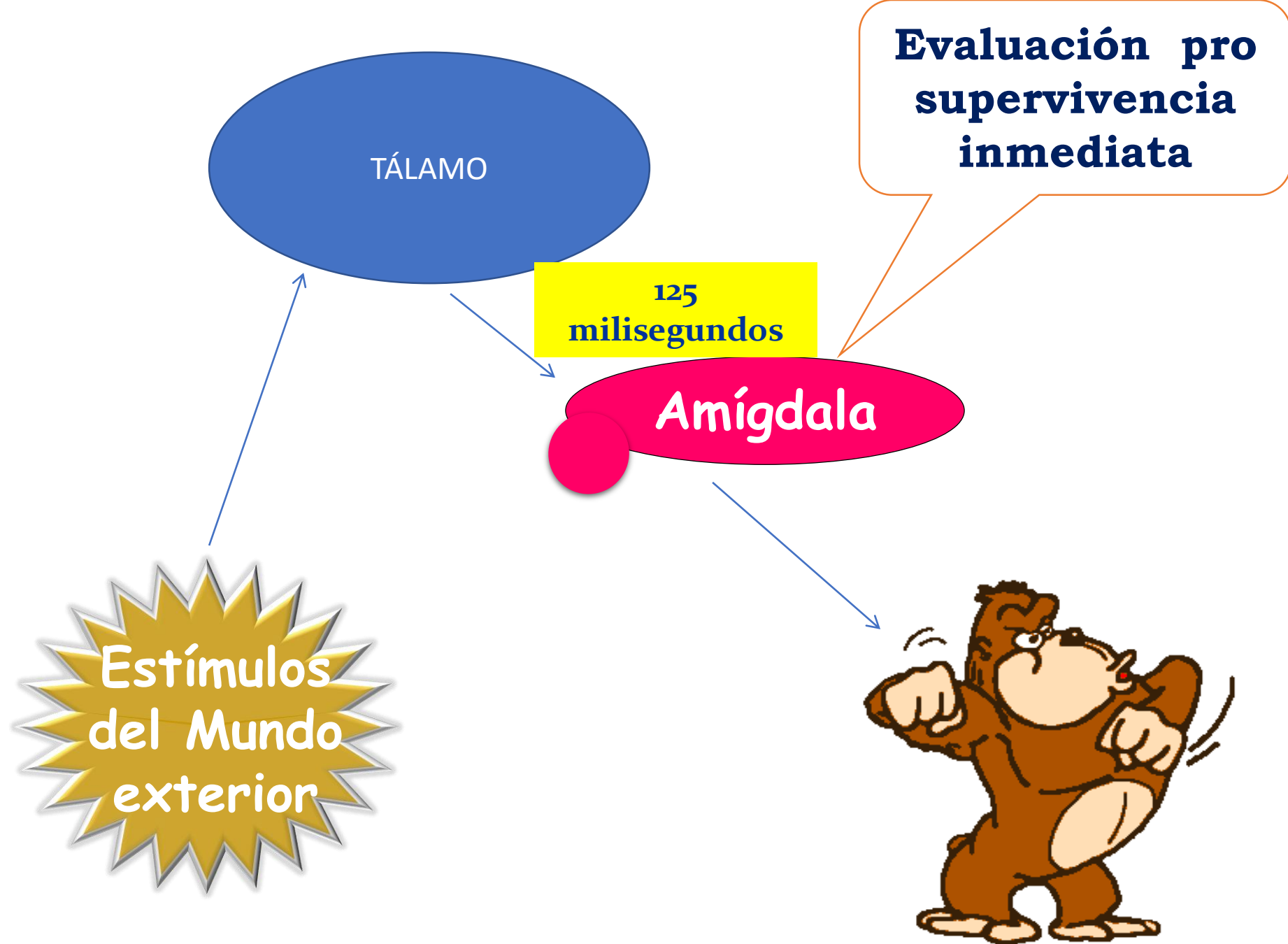
Amígdala

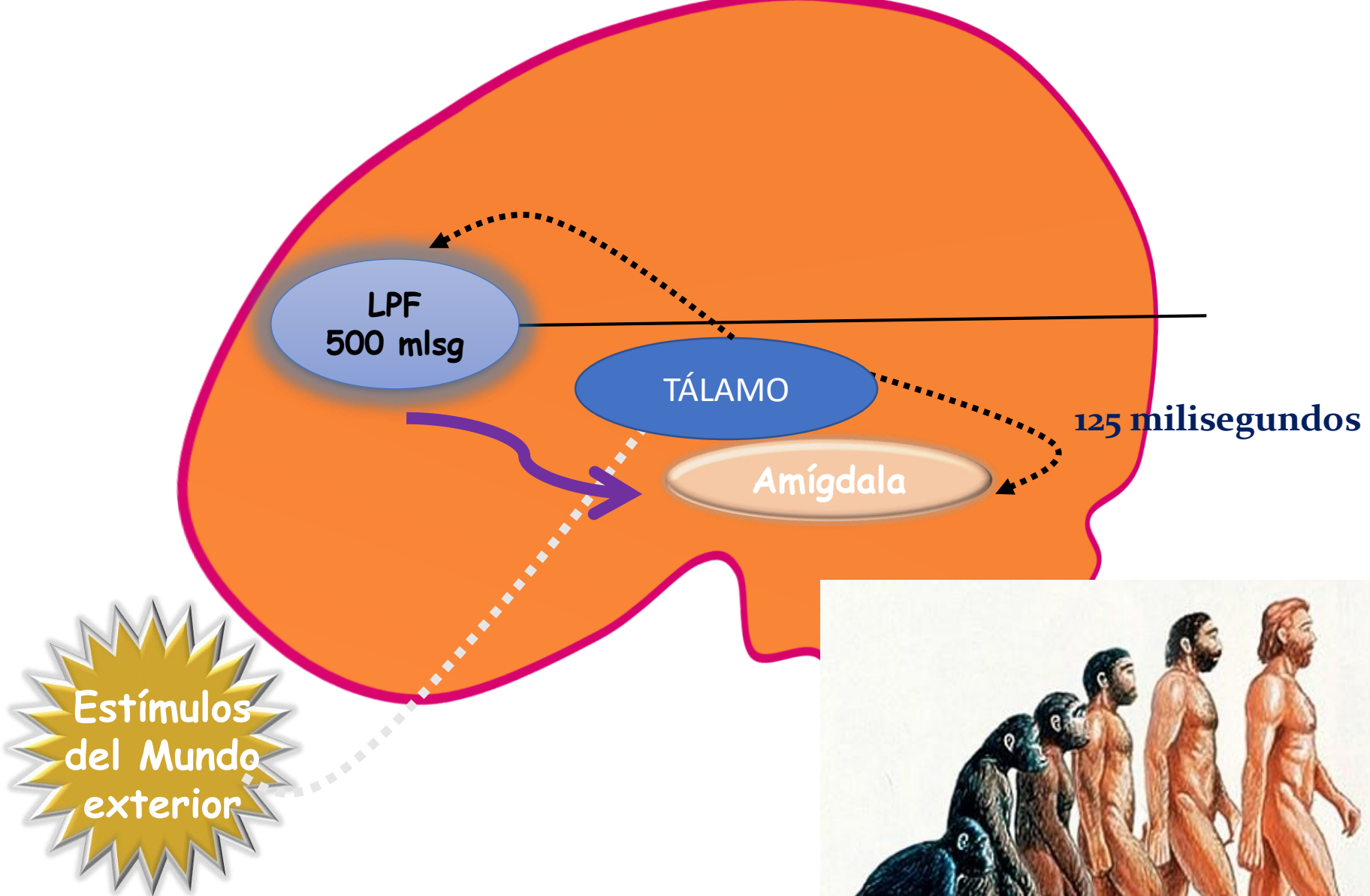
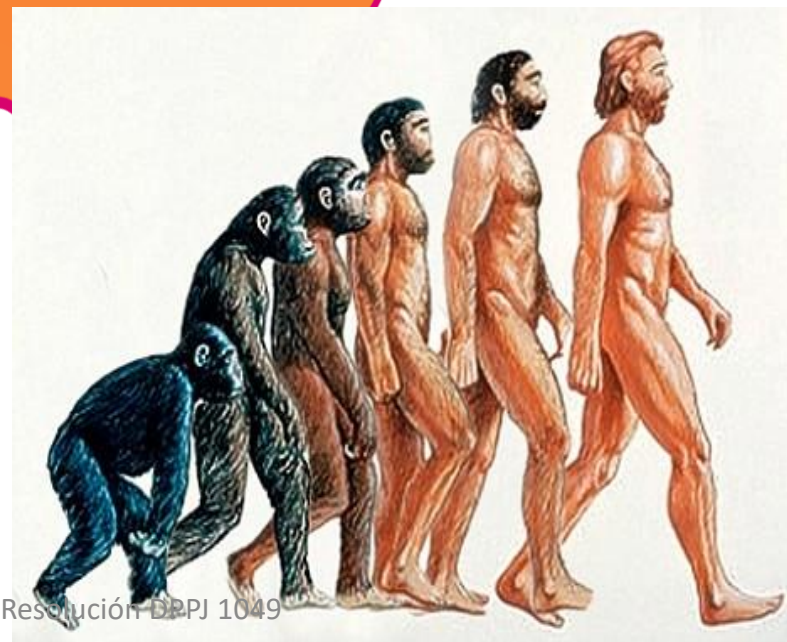
Hipocampo

Estructura cerebral que guarda memorias displacenteras de forma inconsciente

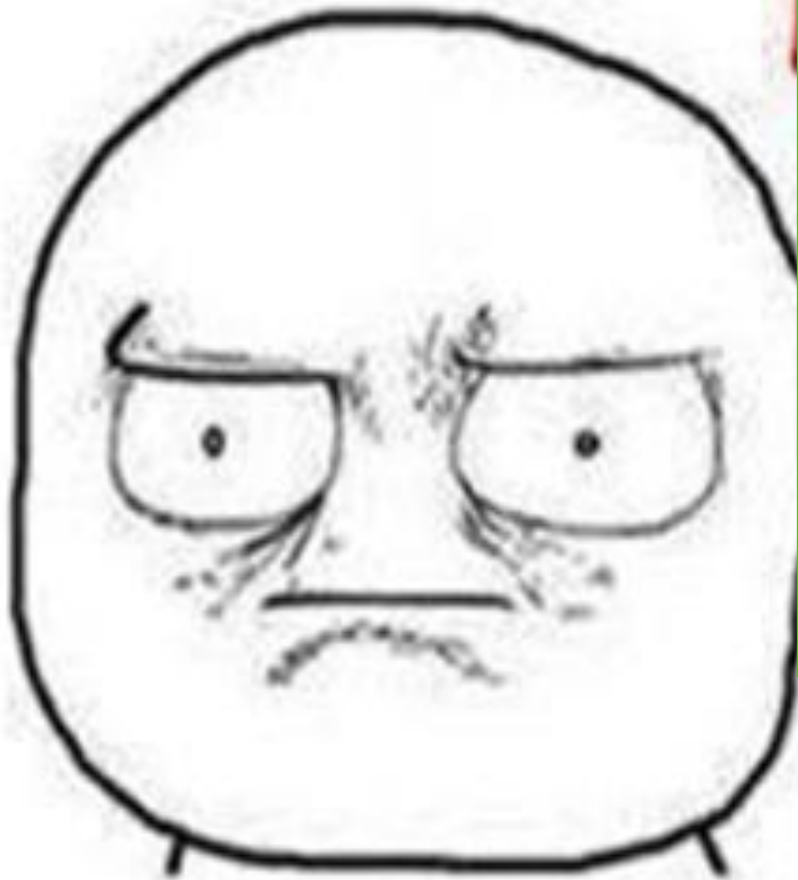
1/2







ANTES DE HABLAR:
Por favor conecte



**EL SISTEMA
LÍMBICO
A LOS LÓBULOS
PREFRONTALES**

Estímulo —→ **Reacción**

Estímulo $\xrightarrow[\text{Elección}]{\text{Libertad de}}$ **Respuesta**

“LA LIBERTAD ES LA CAPACIDAD
DE VIVIR CON LAS
CONSECUENCIAS DE LAS
PROPIAS DECISIONES.” Mullen

ESTÍMULO



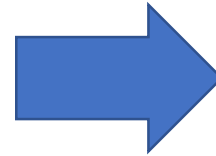
REACCIÓN



EMOCIÓN



ESTÍMULO



RESPUESTA



SENTIMIENTO

RAZÓN







La técnica del Papel

PA



PARE

P



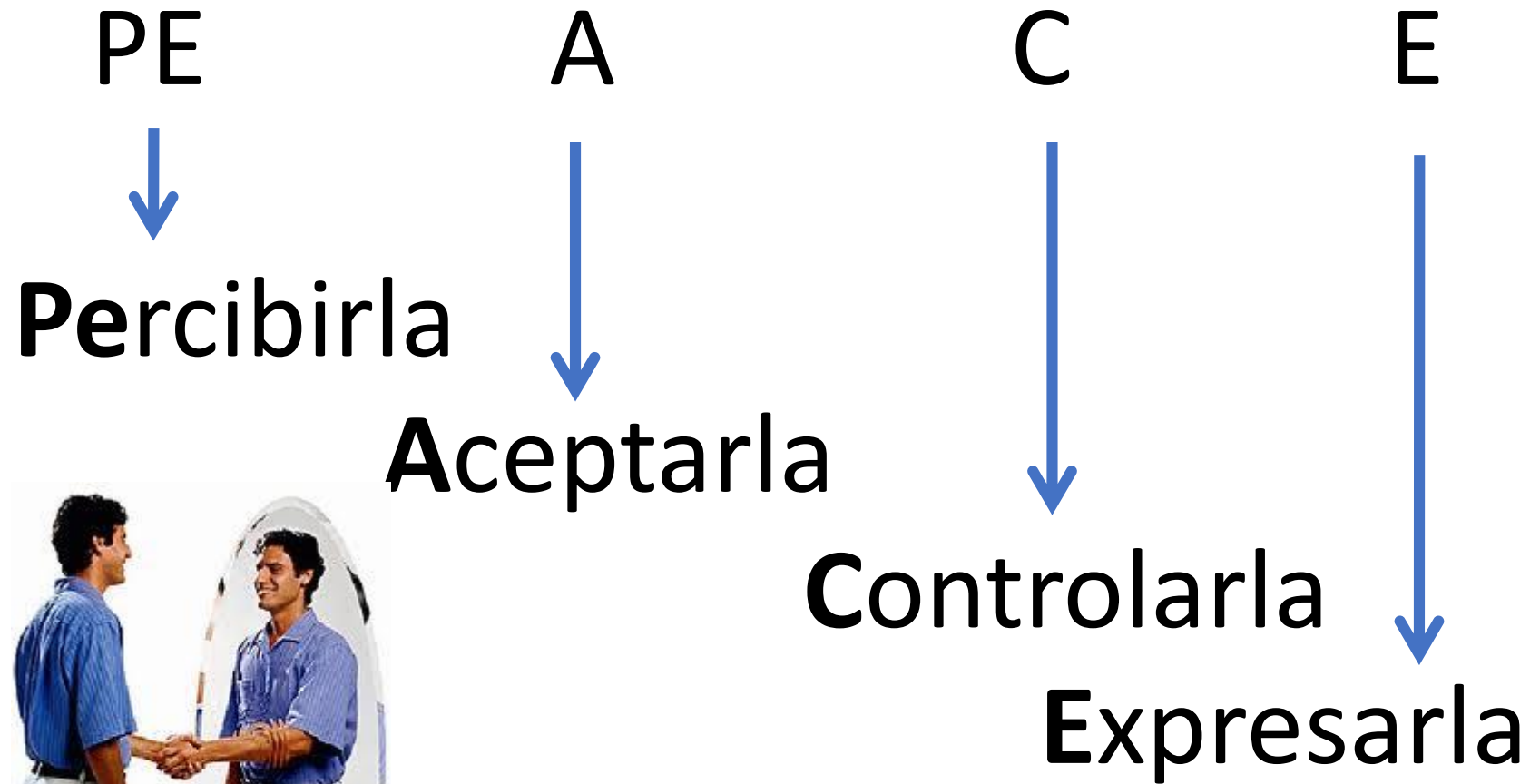
PIENSE

EL



ELIJA

Las emociones y las reacciones emocionales se convierten en nuestras enemigas cuando las magnificamos o las ignoramos



MÁS QUE ESCUCHARNOS, NOS MIRAN



- Seamos modelos, demos testimonio



- <https://www.youtube.com/watch?v=rM4nZhhn3v8>
- <https://www.youtube.com/watch?v=BoVuU7mtHuc>
- <https://www.youtube.com/watch?v=vbG2lsfMoyA>